



MANAGEUR D'UNITÉ MARCHANDE

Son rôle : Le/la manager d'unité marchande entretient et développe l'aspect commercial et l'attractivité de l'unité en tenant compte de l'offre de produits et des modes de consommation des clients. Il suit et analyse les états des ventes à l'aide des applicatifs de l'entreprise et adapte les stocks ainsi que les gammes de produits. Le manager établit un compte de résultat prévisionnel annuel et calcule les objectifs mensuels, hebdomadaires et quotidiens. Il veille à la réalisation des objectifs commerciaux et budgétaires.



LES ESSENTIELS



La formation se déroule à l'unité de Pirae



Elle dure environ 9 mois (du lundi au vendredi) soit 39 semaines

12

PLACES DISPONIBLES EN FORMATION

LE CFPA EN QUELQUES CHIFFRES



89 % de réussite au titre professionnel



78 % d'accès à l'emploi



98 % de stagiaires satisfaits

*Il est possible d'accéder également au titre professionnel par la voie de la VAE :

- se renseigner auprès du SEFI

LES AVANTAGES !



FORMATION QUALIFIANTE



INDEMNITÉ FINANCIÈRE PRÉVUE DURANT LA FORMATION



OBTENTION D'UN TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE NIVEAU 5 - BTS

Délivré par le Ministère du Travail



TOUT PUBLIC DEMANDEUR D'EMPLOI



40 50 74 50



CFPA POLYNÉSIE



www.cfpa.pf

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE



Types d'emplois accessibles : manager de rayon, manager d'espace commercial, manager de surface de vente, manager d'univers commercial.

Titre de niveau 5 (BTS) arrêté n°1746/CM du 07 novembre 2016



OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation comprend 3 activités principales, renforcées par 2 périodes de stage en entreprise (6 semaines).

Période d'intégration

Accueil des participants, présentation des objectifs, découverte de l'environnement professionnel et adaptation du parcours de formation.

Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande :

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

Manager l'équipe de l'unité marchande :

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

Préparation à la certification et session d'examen.

PRÉREQUIS

- Base en informatique
- Un niveau BAC + 1 ou un titre pro de niv 4
- 1 an d'expérience dans le domaine
- Un projet professionnel travaillé en amont facilite votre inscription et votre réussite

MISSIONS PRINCIPALES

- Développer l'activité commerciale et la visibilité de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Optimiser la performance économique et la rentabilité de l'unité.
- Manager, animer et accompagner l'équipe au service des objectifs commerciaux.

Conditions de travail :

L'emploi s'exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire, non alimentaire, spécialisée, dans l'espace de vente, dans les réserves et dans un bureau.

Le manager est en contact direct avec les clients. Il/elle assure l'interface avec les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le gestionnaire de stocks, les employés libre-service, la hiérarchie, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise.

Évolution professionnelle :

- Chef(fe) de magasin
- Directeur adjoint
- Chef(fe) de secteur
- Responsable achats, marketing

Formations complémentaires inclus :

- PSC1
- Gestes et Posture

Méthode et modalités d'évaluation :

Approche théorique, mise en situation pratiques, stage en entreprise, évaluations formatives

Devenir stagiaire en 4 étapes :

- Réunion d'information collective
- Test de positionnement
- Entretien individuel
- Entretien Technique